

TOULOUSE  
CAPITOLE  
Publications



« Toulouse Capitole Publications » est l'archive institutionnelle de l'Université Toulouse 1 Capitole.

*CÉDER PAR LE RECOURS À DES MARKETPLACES, UNE OPPORTUNITÉ DÉPENDANTE DE MENUES ADAPTATIONS TEXTUELLES*

JULIEN THÉRON

Référence de publication : Théron, Julien (2020) *Céder par le recours à des marketplaces, une opportunité dépendante de menues adaptations textuelles*. Revue des procédures collectives (n° 4). p. 47.

Pour toute question sur Toulouse Capitole Publications,  
contacter [portail-publi@ut-capitole.fr](mailto:portail-publi@ut-capitole.fr)

# CÉDER PAR LE RECOURS À DES MARKETPLACES, UNE OPPORTUNITÉ DÉPENDANTE DE MENUES ADAPTATIONS TEXTUELLES

Les nouvelles technologies ont permis l'émergence des *marketplaces* dont la puissance commerciale n'est plus à démontrer. Cette force de frappe pourrait-elle être mise à profit pour réaliser les actifs d'une entreprise en difficulté dans les meilleures conditions, notamment en permettant d'atteindre un nombre d'acheteurs potentiels bien plus important que par les méthodes traditionnelles ? Sans doute. Cependant l'utilisation de ces nouveaux outils n'est pas sans danger, notamment en raison du risque d'application du droit commun de la vente à ces opérations. Pour éviter un tel écueil, de très menues précisions légales seraient bienvenues.

## 1. La problématique posée est simple. -

Les liquidateurs judiciaires peuvent-ils recourir aux plateformes numériques ou *marketplaces* pour procéder à des cessions isolées ?

2. **L'état du droit positif.** - Les textes actuels régissant ces différentes cessions ne font pas directement référence, ni n'excluent explicitement le recours aux plateformes.

Le contexte de ces réalisations est tout à fait particulier. À ce stade, le tribunal a constaté l'impossible sauvetage de l'entreprise, et des emplois qui y sont le cas échéant attachés. Le seul intérêt qu'il faut alors essayer de satisfaire tant que faire se peut est celui des créanciers. La liquidation judiciaire avec cession isolée des actifs n'est donc ni plus ni moins que l'organisation de voies d'exécution collective. Ces cessions ont ainsi une nature particulière : il s'agit de cessions forcées. Surtout, tout est mis en œuvre pour que les actifs du débiteur soient cédés à leur valeur maximale.

À cette fin, le Code de commerce aux articles L. 642-18 pour les immeubles et L. 642-19 pour les meubles organise des modalités de cession ayant vocation à permettre de réaliser l'actif du débiteur dans les meilleures conditions possibles. Sont ainsi prévus : le recours aux enchères ou les cessions de gré à gré. Dans ce dernier cas, une autorisation du juge-commissaire est

nécessaire à la perfection de la transmission. Ce dernier doit en effet s'assurer que l'offre d'acquisition qui lui est soumise constitue le meilleur mode de réalisation possible du bien.

En liquidation judiciaire simplifiée en revanche, le liquidateur judiciaire va être libre pendant 4 mois de la modalité de réalisation des biens.

**3. Importance du recours aux plateformes numériques en liquidation judiciaire.** À l'évidence, le recours à des plateformes numériques ou *marketplaces* pour céder des actifs isolés en procédure collective est extrêmement attrayant. Comme pour toute autre cession réalisée selon le droit commun, ces plateformes permettent :

de ne pas être lié par un périmètre géographique donné ;

d'augmenter le nombre de destinataires de l'offre de cession.

Cette formidable capacité est la raison d'être du site « Interencheres » mis à disposition par les commissaires-priseurs et bien connu des praticiens.

On peut espérer se rapprocher tant que faire se peut du prix idéal ou encore améliorer les chances de céder un bien pour lequel il n'existe pas ou peu de marché localement. Tel est le cas pour les biens incorporels (fonds de commerce, nom de domaine, licences de brevets, logiciels, bases de données) aujourd'hui très difficiles à valoriser<sup>Note 2</sup>. Sauf à régler un problème de logistique, il s'agirait aussi de pouvoir céder à l'unité des stocks plutôt qu'en bloc et obtenir ainsi un meilleur prix.

En droit des entreprises en difficulté le recours à ces plateformes apparaît aujourd'hui indispensable, tout particulièrement en liquidation judiciaire. Cette procédure a vocation à rétablir une paix sociale extrêmement troublée par les difficultés de l'entreprise. Si à ce stade les intérêts des salariés et de l'entreprise ne peuvent plus être sauvés, subsiste l'intérêt des créanciers. Il faut réaliser les biens du débiteur le mieux possible pour les désintéresser. Se priver du recours aux plateformes numériques revient à écarter un moyen extrêmement efficace de réalisation des biens du débiteur. L'objectif de paix sociale poursuivi par le droit des entreprises en difficulté peut s'en trouver atteint. Au-delà du cas concret, c'est ainsi une question majeure de dialectique et donc d'efficacité de la loi qui est en cause. Il importe non seulement que les liquidateurs puissent avoir recours à ces plateformes, mais en outre que les citoyens sachent que la loi permet aux liquidateurs de le faire. Sans possibilité de recours aux plateformes numériques les parties prenantes au sein d'une procédure collective pourraient ne pas être convaincues de l'efficacité des règles de la

liquidation. Elles peuvent toujours suspecter que les actifs auraient pu être cédés pour un prix plus élevé par le biais de plateformes internet populaires. Il s'agit d'éviter que les créanciers qui ne peuvent être désintéressés – parce que la liquidation est clôturée pour insuffisance d'actif – ou encore le débiteur puissent suspecter que certains aient pu profiter de la situation pour faire de « bonnes affaires ». Si l'on souhaite que le droit remplisse sa mission essentielle, son rôle pacificateur, alors il faut que la loi ouvre – aux liquidateurs notamment – la faculté de recourir librement aux plateformes numériques pour réaliser les actifs.

4. **Problématiques.** Les cessions de biens en procédures collectives par l'intermédiaire de plateformes numériques suscitent plusieurs problématiques, d'ordre pratique et d'ordre juridique.

**Sur un plan pratique,** permettre aux liquidateurs, notamment, de bien valoriser certains biens sur des *marketplaces* pourrait nuire aux rapports qui les lient avec les commissaires-priseurs. Ces derniers pourraient en effet trouver un manque à gagner, alors même qu'ils sont chargés de céder aux enchères l'ensemble des biens qui n'auront pu être cédés autrement. Il existe ainsi un risque que certains praticiens ne recourent pas aux plateformes numériques pour préserver leurs rapports avec ce maillon essentiel et précieux que constituent les commissaires-priseurs. Pour éviter cela, peut-être s'agirait-il d'inclure dans le prix de cession au profit du commissaire-priseur des frais (gardiennage, visite...) qui leur seraient destinés, ou encore de limiter le recours aux plateformes pour la cession de biens incorporels à l'instar du fonds de commerce.

**Sur un plan juridique,** la question consiste à déterminer si les professionnels des procédures collectives et tout particulièrement les liquidateurs en liquidation judiciaire peuvent en l'état actuel recourir à ces plateformes numériques ? Un constat s'impose : soucieux de satisfaire au mieux l'intérêt collectif des créanciers qu'ils représentent, il semblerait qu'une bonne partie des liquidateurs y aient d'ores et déjà recours. Outre le dépôt d'annonces sur le site internet du Conseil national des administrateurs et mandataires judiciaires, nombre de liquidateurs utilisent certaines plateformes et notamment « Le Bon Coin ».

Pour autant, il importe de souligner que ces plateformes ne sont par essence pas destinées à réaliser les biens d'un débiteur en procédure collective. Elles s'adressent à des particuliers ou professionnels souhaitant vendre leurs propres biens. Les cessions réalisées dans ce cadre sont ainsi destinées à recevoir l'application du droit commun de la vente issue du Code civil et le cas échéant du droit de la consommation. Elles engendrent ainsi des obligations particulières vis-à-vis des acquéreurs.

Or, les liquidateurs ne sont pas vendeurs dans le cadre de la réalisation des biens du débiteur. Il en découle qu'ils ne devraient pas être tenus des obligations des vendeurs de droit commun. Les plateformes numériques étant destinées à réaliser des ventes volontaires, classiques, il faudrait éviter que les liquidateurs en recourant à elles puissent être qualifiés de vendeurs professionnels et soumis aux obligations en découlant. La crainte pour les liquidateurs de se retrouver liés par des obligations de vendeur ou de voir leur responsabilité accrue dans ce type de cession constitue un frein à l'utilisation des plateformes.

Par ailleurs, la finalité des cessions réalisées en liquidation judiciaire est d'obtenir le meilleur prix possible. Aussi, hors l'hypothèse de la liquidation judiciaire simplifiée, un contrôle du juge est imposé dans les cessions de gré à gré (tel est également le cas pour les cessions non assimilées à des actes de gestion courante en période d'observation). Un tel contrôle est-il compatible avec le mode de fonctionnement des plateformes numériques ? Ne constitue-t-il pas un frein à leur fluidité de fonctionnement qui est une des marques de leur efficacité ?

Encore, la question de l'identité de l'acquéreur est indifférente pour les ventes normalement conclues par l'intermédiaire des plateformes numériques. Tel n'est pas le cas en liquidation judiciaire, puisque l'on sait que le débiteur ne peut ni directement, ni indirectement acquérir les biens cédés dans ce cadre (*C. com., art. L. 642-20*). Comment surmonter cette difficulté ?

Il apparaît qu'il ne s'agit pas véritablement d'une difficulté. Si en matière de cession d'entreprise il appartient à l'administrateur ou au liquidateur d'apporter au juge tous les éléments qui permettent d'attester que l'auteur de l'offre de cession est un tiers (*C. com., art. L. 642-4*), une telle exigence n'existe pas à propos de la réalisation isolée des biens du débiteur. Aucun contrôle n'est d'ailleurs opéré lorsque la cession est réalisée aux enchères, alors même que l'article L. 642-20 du Code de commerce régit également cette situation.

5. - **Plan.** Il reste ainsi deux difficultés à surmonter. Il importe dans un premier temps de s'assurer que les objectifs, les garanties de la liquidation sont respectées lorsqu'on recourt aux plateformes numériques **(1)** et dans un second temps que la cession par « l'intermédiaire » de plateformes ne rende pas le liquidateur débiteur des obligations de vendeur **(2)**.

# 1. RESPECT DES GARANTIES ENTOURANT LES CESSIONS EN LIQUIDATION JUDICIAIRE

6. - **Finalité particulière des cessions réalisées en liquidation judiciaire.** Les réalisations d'actifs en liquidation judiciaire ont pour finalité de désintéresser au mieux les créanciers. La situation est donc distincte de celle d'une vente. Dans ce dernier cas, seul l'intérêt du vendeur et celui de l'acquéreur sont en jeu. Et il leur appartient, et à eux seuls, d'en décider. En liquidation judiciaire, le prix doit être « objectivement » le meilleur que l'on puisse obtenir. C'est pour vérifier cela qu'un contrôle judiciaire est mis en place par les articles L. 642-18 et L. 642-19 du Code de commerce.

Il en découle, d'abord que les cessions réalisées par l'intermédiaire de plateformes numériques doivent garantir que les cessions soient réalisées dans les meilleures conditions (A), et ensuite, hors l'hypothèse de la liquidation judiciaire simplifiée, qu'elles puissent être soumises à contrôle judiciaire (B).

## *A. Obtenir le meilleur prix*

7. - **Absence d'offre de cession en liquidation judiciaire.** Dans le cadre de la liquidation judiciaire, les cessions ne peuvent avoir lieu que par le biais d'enchères ou de cessions de gré à gré. Dans ces cadres, à l'inverse d'une vente classique, aucune offre de cession avec un prix n'est émise. Aucun prix n'est proposé *ab initio* à de potentiels acquéreurs. Cela est évident pour les enchères. C'est le prix proposé par le plus fort enchérisseur qui l'emportera. Si le Code de commerce ne détaille pas les modalités pratiques des cessions de gré à gré, il importe de souligner qu'il en va de même dans ce cadre. Le liquidateur reçoit des offres d'acquisition contenant un prix qui sont ensuite soumises au juge-commissaire pour qu'il détermine celle qui est à même de l'emporter au regard certes du prix mais aussi des conditions de paiement. En liquidation judiciaire simplifiée, s'il n'y a pas de contrôle du juge-commissaire le liquidateur ne fixe pas plus le prix. Ce système concourt ainsi à l'objectif de paix sociale en écartant toute suspicion qui pourrait peser sur le liquidateur. Il ne peut pas être suspecté d'avoir favorisé un acquéreur au détriment de la procédure.

Et s'il l'est, il dispose des moyens de preuve permettant de justifier qu'il ne l'a point fait et qu'il a pris toutes les mesures permettant à toute personne intéressée de déposer une offre.

**8. Plateformes numériques et processus de cession en liquidation judiciaire.** Il découle de cela une question. Le fonctionnement des plateformes numériques est-il compatible avec ce *modus operandi* ? Il convient d'envisager plusieurs hypothèses :

- il n'existe aucune difficulté pour les plateformes sur lesquelles il est possible de déposer un appel d'offres, décrivant le bien, et incitant les potentiels acquéreurs à faire des offres. Dans ce cas, c'est le processus classique en pratique qui se déroule ;
- en revanche, il est plus difficile de rendre compatible ce système avec les plateformes numériques ne proposant qu'un prix fixe. Le cas échéant, le prix proposé pourrait toujours être suspecté ne pas être le plus haut. L'absence de mise en concurrence potentielle d'acquéreurs proposant des prix différents risquerait d'être préjudiciable à la procédure. Cela pourrait d'ailleurs être reproché au liquidateur et sa responsabilité pourrait éventuellement être mise en jeu ;
- le processus de réalisation des actifs en liquidation judiciaire est en revanche parfaitement compatible avec le système d'enchères pratiqué par certaines plateformes numériques. Dans ce cas en effet, la concurrence des acquéreurs permet d'assurer que le prix maximum est offert.

Il importe cependant de se demander si, ce faisant, les plateformes ne violeraient pas le monopole des commissaires-priseurs judiciaires. – Les ventes aux enchères publiques judiciaires mobilières relèvent en effet du monopole des commissaires-priseurs et des autres officiers ministériels ou publics<sup>Note 3</sup>. Les plateformes devraient être à l'abri d'un tel risque puisqu'elles ne font, en réalité, que du courtage aux enchères réalisées à distance. Cette opération est définie par l'article L. 321-3, alinéa 2 du Code de commerce de la manière suivante : « *Les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique se caractérisant par l'absence d'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs et d'intervention d'un tiers dans la description du bien et la conclusion de la vente ne constituent pas des ventes aux enchères publiques...* ». Cette définition est certes livrée dans le cadre de l'organisation des ventes volontaires aux enchères, mais il n'y a aucune raison de ne pas pouvoir y recourir dans le cadre des cessions judiciaires. Ce type de *marketplace* n'intervient pas dans la description du bien et ou la conclusion de la cession. C'est

une simple opération de courtage qu'elle opère dans le sens où elle se contente de mettre en relation cédant et acquéreur<sup>Note 4</sup>. La plateforme n'ayant d'autre fonction que la mise en relation, elle n'a aucun rôle actif dans la cession opérée et, ce faisant, répond bien aux deux critères du courtage aux enchères au sens de l'article L. 321-3 du Code de commerce.

La question peut en revanche se poser de l'activité du liquidateur dans ce cadre. N'y a-t-il pas un risque qu'il soit considéré comme violant le monopole des commissaires-priseurs ? – Il importe de répondre par la négative également en liquidation judiciaire normale. Ici en effet, si c'est bien lui qui décrit le bien et qui en propose la cession sur la plateforme, ce n'est pas lui qui arrête l'offre devant être retenue. Cet office revient au juge-commissaire autorisant la cession. Il n'adjuge pas au mieux-disant. La solution est moins évidente en liquidation judiciaire simplifiée. Dans ce cas en effet, il procède non seulement à la description du bien, mais c'est lui qui arrêtera seul le plus fort enchérisseur susceptible de payer. Il existe alors un risque qu'il soit considéré qu'il utilise la *marketplace* comme une salle virtuelle pour animer les enchères. Pour pallier ce risque, il serait intéressant d'intégrer dans le règlement de la plateforme une mention indiquant que le liquidateur se réserve la possibilité de ne pas opter pour la meilleure enchère (pour des questions de solvabilité par exemple). Dans ce cas, le liquidateur ne peut être considéré comme procédant à des adjudications puisqu'il n'attribue pas nécessairement le bien à celui qui porte l'enchère la plus élevée, contrairement à ce qui est requis par le statut des commissaires-priseurs<sup>Note 5</sup>. Il semble que certaines plateformes (eBay) stipulent ce type de clause.

**9. - Impossibilité de céder exclusivement par l'intermédiaire d'une plateforme numérique.** Il importe enfin de souligner que les *marketplaces* utilisées pour la réalisation des cessions en liquidation judiciaire ne pourront exiger l'exclusivité. En effet, le bien devant être cédé le mieux possible, si le liquidateur reçoit une offre meilleure par un autre canal que la plateforme il est tenu de la soumettre au juge (ou de la choisir, si la procédure est simplifiée). La procédure doit garantir aux différentes parties prenantes que le bien est cédé de la meilleure manière possible.

## *B. - Articuler le fonctionnement avec l'exigence d'un contrôle judiciaire*

10. - **En l'état actuel des choses**, la plateforme ne sert qu'à déposer un appel d'offres, l'autorisation judiciaire ne constitue pas véritablement un obstacle. Il ne s'agit que de rediriger les offrants éventuels vers le professionnel. Le processus normal de cession s'appliquera. Le liquidateur reçoit les offres, établit son rapport et les soumet au juge-commissaire.

11. - Comment fluidifier ? -

Pour autant, ce faisant ne sous-utilise-t-on pas le potentiel des *marketplaces* . Pour l'acquéreur, parmi les attraits des *marketplaces* il faut compter leur simplicité, la fluidité de leur utilisation. Aussi, à titre prospectif, on pourrait proposer un aménagement qui permettrait d'utiliser le plein potentiel de ces plateformes. On peut ainsi proposer un système distinguant selon que l'on est en présence d'un bien de faible valeur ou de valeur importante.

12. - **Biens de faible valeur**. Le contrôle du juge ne semble devoir s'imposer que dans la mesure où il existe un risque de préjudice pour la procédure. Il faut donc que le bien en cause ait une certaine valeur. Si le bien est de faible valeur, le contrôle n'a plus véritablement de sens. **Dans cette mesure on pourrait imaginer en matière mobilière que le contrôle judiciaire ne s'impose qu'au-delà d'une certaine valeur**. De la sorte, le recours aux plateformes numériques n'en serait que facilité. Une telle modification pourrait s'étendre à toutes les cessions qu'elles interviennent sur une plateforme ou non. Les échanges de biens sur internet sont devenus si fréquents qu'il serait absurde de distinguer selon que la cession est passée selon une modalité classique ou non.

13. - **Il reste à déterminer cette valeur en dessous de laquelle le contrôle du juge-commissaire est inutile**. Il semble inadéquat de fixer ce seuil par bien. Il se pourrait en effet qu'un bien n'ait qu'une faible valeur individuellement mais que le débiteur ait une multitude de ces biens. Songeons par exemple aux stocks. Individuellement chaque bien représente une valeur peu importante, mais la totalité du stock est patrimoniallement importante. Dans ce cas, la nécessité d'un contrôle judiciaire s'impose. **Aussi, il paraîtrait plus opportun de fixer ce seuil au regard de la valeur de l'ensemble des biens mobiliers**.

14. - **Biens de valeur importante.** Il n'y a ainsi que pour les biens d'une certaine importance que le contrôle du juge-commissaire continuerait à s'imposer. Pour ces biens, on pourrait envisager deux solutions.

**Option 1.** – Soit, le recours au juge-commissaire continue à s'imposer postérieurement à la réception de l'offre la plus intéressante. Dans ce cas, il importera de préciser aux offrants sur la plateforme en cause que la cession reste suspendue à l'autorisation du juge-commissaire.

**Option 2.** – Soit, à l'instar de ce qui existe dans le cadre de la réalisation des immeubles saisis, on pourrait proposer que le contrôle du juge-commissaire soit opéré en amont (*CPC exéc., art. R. 322-21*) c'est-à-dire avant que le liquidateur ne propose la cession sur une plateforme. Le juge fixerait dans son ordonnance le prix en deçà duquel le bien ne pourrait être vendu (au regard des conditions du marché explicitées par le liquidateur dans sa requête). Il appartiendrait alors au liquidateur de tout mettre en œuvre pour obtenir ce prix. À la différence des voies d'exécution classiques, il n'est pas nécessaire de revenir devant le juge-commissaire pour qu'il vérifie que l'acte passé est conforme à son ordonnance. Le liquidateur judiciaire est auxiliaire de justice et a pour mission sous sa responsabilité de céder le bien dans les meilleures conditions possibles. C'est une plus-value importante de sa présence au sein des procédures collectives que d'assumer cette charge. Pour éviter que le bien ne reste trop longtemps sans être cédé, il paraîtrait opportun de fixer un délai au-delà duquel faute d'avoir été réalisé aux conditions indiquées dans l'ordonnance du juge-commissaire, il est procédé aux enchères publiques.

## 2. Respect de la nature de la cession en liquidation

15. - **La nature « forcée » des cessions réalisées en liquidation judiciaire.** Les réalisations d'actifs n'ont pas la nature de vente et sont donc exclusives de son régime et notamment des obligations et garanties qui incombent au vendeur. Cela ne fait nul doute pour les « ventes » aux enchères. Nul n'a jamais douté du caractère contraint et donc non contractuel des cessions réalisées aux enchères. Le caractère objectif du mode d'identification de l'acquéreur concourt « psychologiquement » à convaincre qu'il n'y a pas de contrat. Il est à ce titre intéressant de souligner qu'en pratique certains liquidateurs préfèrent recourir aux enchères pour être certain de n'être tenu à aucune obligation vis-à-vis de l'acquéreur. Au contraire, dans la cession de gré à gré,

le processus d'identification de l'acquéreur paraît plus « subjectif », le liquidateur semble concourir à sa désignation, se rapprochant ainsi d'un vendeur. Aussi la tentation peut être forte de considérer qu'il y a ici – à la différence des enchères – une véritable vente. Dès lors affirmer que la cession de gré à gré est involontaire peut paraître erroné. Sans doute est-ce la raison pour laquelle en pratique, certains liquidateurs préfèrent recourir aux enchères pour être certain de n'être tenus à aucune obligation vis-à-vis de l'acquéreur.

Pourtant, tous les transferts intervenus en période de liquidation judiciaire sont des transferts contraints, qu'ils interviennent par le biais d'enchères ou de gré à gré. Il s'agit de réaliser les biens du débiteur afin de désintéresser les créanciers. Ces cessions sont réalisées à titre d'exécution forcée. La cause de ces transferts réside dans l'existence de créances certaines liquides et exigibles. En atteste l'article L. 643-1 du Code de commerce aux termes duquel : « *Le jugement qui ouvre ou prononce la liquidation judiciaire rend exigibles les créances non échues* ». Il s'agit de transmettre les biens du débiteur de manière onéreuse pour que les créanciers puissent se payer sur le prix.

Lorsqu'il réalise ces opérations, le liquidateur agit en sa qualité de représentant des créanciers. Ici, il n'est pas représentant du débiteur (*C. com., art. L. 641-9*). Il effectue ces opérations dans l'intérêt et pour le compte des créanciers. Il exerce leur droit de gage. Afin de s'en assurer, il suffit de rappeler que s'il ne le fait pas, certains créanciers retrouvent leur droit de poursuite individuelle (*C. com., art. L. 643-2*).

En fait, le principe de ces transferts est définitivement acquis dès le prononcé de la liquidation. Ce jugement ordonne en quelque sorte que les biens du débiteur soient cédés afin de désintéresser les créanciers. La cession de gré à gré ne constitue qu'une alternative à la vente aux enchères<sup>Note 6</sup>. La jurisprudence<sup>Note 7</sup> comme la doctrine reconnaissent le caractère involontaire des cessions opérées dans le cadre de la liquidation judiciaire<sup>Note 8</sup>. Puisqu'il ne s'agit pas d'un contrat l'opération ne peut être qualifiée de vente puisque cette dernière est un contrat spécial.

Les cessions intervenant en matière de liquidation judiciaire ne répondant pas au critère du contrat spécial que constitue la vente, il est par incidence logique d'en écarter le régime. C'est d'ailleurs ce à quoi procède la jurisprudence en écartant la garantie des vices cachés ou encore d'éviction du fait des tiers<sup>Note 9</sup>, ou encore l'obligation d'information à la charge du liquidateur<sup>Note 10</sup>. Au-delà, elle a même considéré que compte tenu de la nature de la cession de gré à gré, celle-ci ne pouvait être annulée pour vice du consentement<sup>Note 11</sup>.

16. - **Influence des plateformes.** On le voit, en l'état du droit positif, la jurisprudence reconnaît bien l'absence de caractère contractuel des cessions de gré à gré. Pour autant, il n'est pas à exclure que la jurisprudence soit influencée par le cadre dans lequel se déroulent les opérations. Le recours à des plateformes peut mettre l'acquéreur dans une situation de confort qui le conduit à contracter plus facilement que dans un échange « physique ». Aussi, il se pourrait que la Cour de cassation décide de protéger l'acquéreur en tant que consommateur, quand bien même il ne s'agit pas de vente. Pour éviter cela, il faudrait modifier la loi et notamment :

- supprimer le terme « vente » des dispositions de la liquidation ;
- consacrer la jurisprudence écartant garantie, information et vices du consentement et dispositions relatives au commerce électronique en intégrant un article dans le livre VI « Les cessions réalisées en application de l'article L. 642-18 et L. 642-19 du code de commerce sont exclusives de l'application des règles du code de la consommation ainsi que des garanties légales issues du régime de la vente, ainsi que des dispositions relatives commerce électronique lorsqu'elles en prennent la forme ».

Note 1 Intervention au colloque organisé à l'université Jean Moulin Lyon 3 le 10 mars 2020 sur le thème de « L'incidence du numérique sur le droit des entreprises en difficulté », sous la direction scientifique du professeur Nicolas Borga.

Note 2 E. André, *Les actifs incorporels de l'entreprise en difficulté, préf. N.. Borga, th. Lyon, 2018 : Dalloz 2020, coll. Nouv. Bibl. de Thèses, vol. 191, n° 767, p. 436,*

Note 3 L. n° 2000-642, 10 juill. 2000, art. 20, al. 2.

Note 4 L. Mauger-Vielpeau, *Les enchères électroniques mènent à l'adjudication du bien au meilleur enchérisseur : JCP G 2009, 161.*

Note 5 L. n° 2000-642, 10 juill. 2000.

Note 6 À laquelle on doit recourir lorsqu'elle est plus efficace que les enchères (*infra*).

Note 7 Cass. 1<sup>re</sup> civ., 21 mai 1997, n° 95-14.102 : *JurisData* n° 1997-002164.

Note 8 P.-M. Le Corre, *Droit et pratique des procédures collectives 2017-2018 : Dalloz, n° 562.43* : « Bien qu'il s'agisse de vente qualifiée de « gré à gré », il ne s'agit pas juridiquement d'une vente volontaire... ». – V. également F. Pérochon, *Entreprises en difficulté : LGDJ, 7<sup>e</sup> éd., 2014, n° 1214, spéc. note bas de page n° 263.*

Note 9 Par ex. : Cass. com., 12 oct. 1993 : *JCP E* 1994, I, 34, n° 6, obs. M. Cabrillac et P. Pétel ; *RTD com.* 1994, p. 559, n° 1, obs. J.-P. Haël ; *Rev. proc. coll.* 1993, p. 496, n° 24, obs. B. Soinne ; *Defrénois* 1994, p. 807, n° 66, obs. P. Delebecque. – CA Bordeaux, 16 mai 1995 : *Rev. proc. coll.* 1996, p. 89, n° 3, obs. B. Soinne.

Note 10 Cass. 3<sup>e</sup> civ., 21 déc. 2017, n° 16-20.675 : *JurisData* n° 2017-026657.

Note 11 Cass. com., 4 mai 2017, n° 15-27.899 : *JurisData* n° 2017-008386.